

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ОПТОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье на основании анализа статистического материала выделены основные негативные тенденции развития оптовой торговли в Республике Беларусь, обозначены их последствия для отдельных оптовых организаций и экономики страны в целом и определены возможные способы решения проблем на микро- и макроуровнях.

Введение

В настоящее время оптовая торговля в Республике Беларусь находится в сложном положении: низкая рентабельность продаж, нарастающая конкуренция со стороны производителей и розничных продавцов, которые все чаще предпочитают выполнять функции оптовиков собственными силами. Оптовая торговля в стране не справляется с выполнением своей основной, экономически обусловленной функции – созданием дополнительной ценности, она скорее создает дополнительные издержки. Таким образом, деятельность организаций оптовой торговли, которую можно представить как своего рода аутсорсинг операций по снабжению, сбыту и транспортировке в масштабах национальной экономики, постепенно теряет свою целесообразность и перестает быть эффективной.

При оценке текущего состояния отрасли в Республике Беларусь нельзя не отметить сложность объекта анализа. Оптовая торговля тесно переплетается в плане имущественных и управленческих отношений с другими отраслями экономики, главным образом, с основными контрагентами – промышленностью и розничной торговлей, что затрудняет получение полной и объективной информации об объемах активности в данной сфере. Еще одна трудность заключается в том, что макроэкономические данные для анализа предоставляются, в основном, Национальным статистическим комитетом, в работе которого за последние 10 лет не единожды наблюдалась смена рассчитываемых и собираемых данных, методик расчета показателей.

Однако на основании изучения имеющихся данных можно с уверенностью говорить о том, что, несмотря на значительный прирост количественных показателей за последние годы, в первую очередь, количества организаций оптовой торговли и объемов товарооборота (см. рисунки 1, 2), серьезных качественных преобразований не наблюдается.

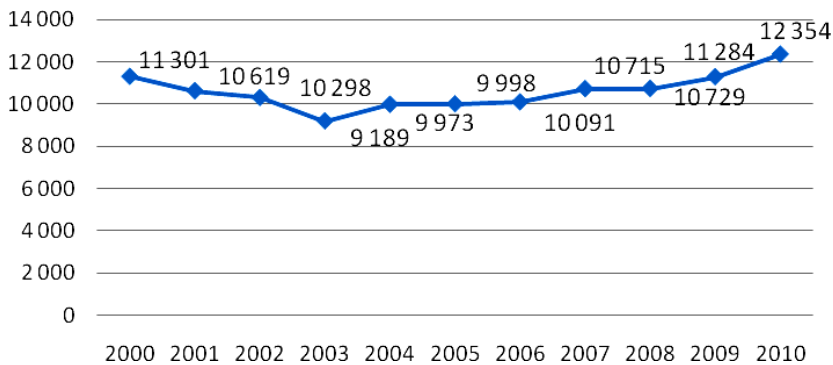


Рис. 1. Динамика изменения количества организаций оптовой торговли в Республике Беларусь, единиц

Можно выделить следующие основные негативные моменты.

Во-первых, слабо развита *инфраструктура оптовой торговли*, а именно складское хозяйство и масштабы использования информационного обеспечения.

Согласно исследованию состояния складской инфраструктуры в рамках подготовки Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. «основная часть функционирующих на территории Республики Беларусь складов по степени оснащенности и техническому состоянию может быть отнесена к складам класса «С» и «D» (прим. – как правило, это отапливаемые или неотапливаемые

мые производственные помещения, подвалы, ангары, приспособленные для складирования товаров). Имеющиеся склады используются организациями оптовой торговли недостаточно эффективно, средний коэффициент использования емкости складов составляет 0,52 (например, в США этот показатель – 0,92–0,95)” [1].

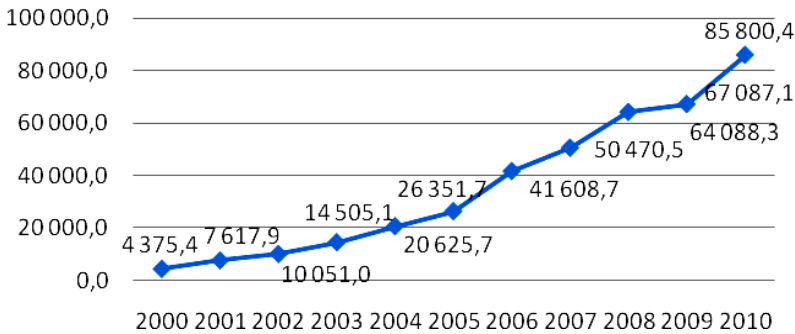


Рис. 2. Динаміка змінення обсягу оптового товарообороту, мільярдів рублів

Можно выделить следующие основные негативные моменты.

Во-первых, слабо развита *инфраструктура оптовой торговли*, а именно складское хозяйство и масштабы использования информационного обеспечения.

Согласно исследованию состояния складской инфраструктуры в рамках подготовки Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. «основная часть функционирующих на территории Республики Беларусь складов по степени оснащенности и техническому состоянию может быть отнесена к складам класса “С” и “D” (прим. – как правило, это отапливаемые или неотапливаемые производственные помещения, подвалы, ангары, приспособленные для складирования товаров). Имеющиеся склады используются организациями оптовой торговли недостаточно эффективно, средний коэффициент использования емкости складов составляет 0,52 (например, в США этот показатель – 0,92–0,95)” [1]. Количество организаций оптовой торговли постоянно растет, в среднем, на 4% ежегодно, растет и оптовый товарооборот в действующих ценах (картина изменения физического объема оптового оборота выглядит не так многообещающе – см. рисунок 3), но проблемы эффективности сохраняются.

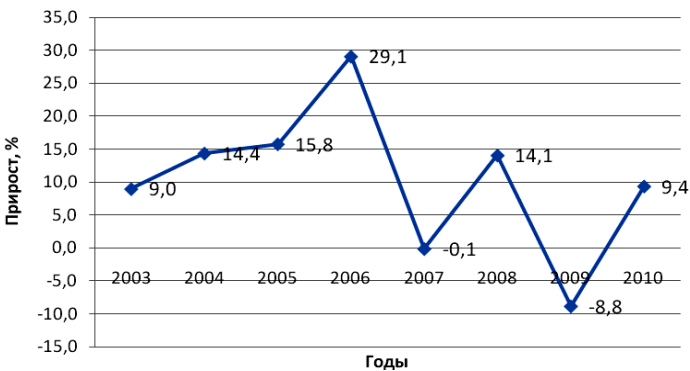


Рис. 3. Динаміка змінення прироста фізичного обсягу товарообороту на підприємствах оптової торгівлі, в процентах

Известно, что от состояния складского хозяйства напрямую зависит возможный объем дополнительных услуг, предоставляемых оптовой торговлей, объем издержек и, соответственно, прибыльность.

Распространение программного обеспечения во внутренней торговле также имеет резервы для улучшения. В 2010 г. по оценкам экспертов уровень проникновения кассовых систем составлял порядка 70-80% в целом по стране, систем управления складской и транспортной логистики – 15%, систем электронного документооборота – также 15% [2].

Применение специализированного программного обеспечения, систем управления логистикой обосновано, в первую очередь, на крупных предприятиях, где затраты на его внедрение окупаются повышением эффективности деятельности за счет оптимизации бизнес-процессов закупки, транспортировки товаров и обработки заказов. При этом экономится время на выполнение соответствующих процессов, а также более эффективно используются оборотные средства.

Во-вторых, наблюдается узкое разнообразие форм ведения оптовой торговли.

С одной стороны, нельзя не отметить, например, что количество магазинов-складов (или магазинов cash & carry) в Республике Беларусь за последние 10 лет постоянно растет (см. рисунок 4).

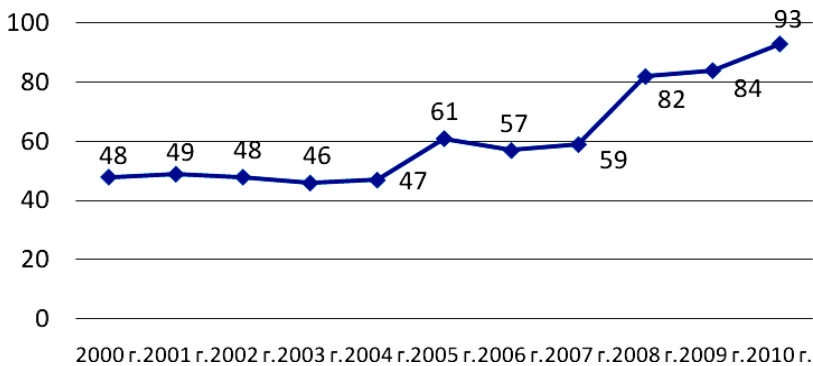


Рис. 4. Количество магазинов-складов в Республике Беларусь, единиц

Однако развитие магазинов cash & carry характеризовалось низкими темпами прироста, причем направление изменения (увеличение или уменьшение) постоянно менялось. С 2000 по 2011 год количество таких магазинов в стране увеличилось лишь на 45 единиц и достигло 93. Следует отметить, что открытие магазинов-складов предусматривалось в рамках программы развития внутренней торговли Республики Беларусь на 2006 – 2010 гг. К началу 2011 г. по прогнозу оптовыми организациями должно было быть открыто 110 магазинов-складов [3]. Однако этот прогноз был не выполнен, т.к. по данным Национального статистического комитета на 1 января 2011 г. в стране функционировало только 93 магазина, относящихся к организациям, основным видом деятельности которых является оптовая торговля. Основной причиной недостаточного распространения магазинов-складов в стране, на наш взгляд, является низкий уровень осведомленности руководителей предприятий о преимуществах данной организационной формы оптовой торговли.

В результате теряется часть потенциальных покупателей, которых могла бы обслуживать оптовая торговля (мелкие розничные магазины, кафе, рестораны и т.д.);

последние вынуждены искать другие способы снабжения, предполагающие, как правило, большие издержки и меньшую гибкость.

Еще одним прогрессивным методом ведения оптовой торговли является использование механизма электронных продаж. Электронные продажи делают торговлю более мобильной, позволяют уменьшить количество посредников, снизить затраты на рекламу, а также рационализировать документооборот. При всех достоинствах доля электронных продаж на сегодняшний день в Республике Беларусь не достигает и 1% оптового товарооборота (см. рисунок 5).

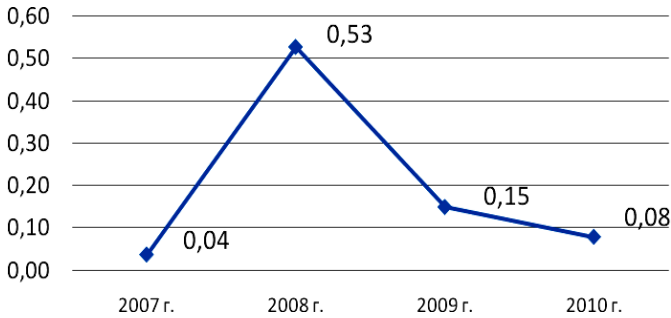


Рис. 5. Динаміка зміни частки електронних продажів у совокупному оптовому товарообороті в Республіці Беларусь

В 2010 г. об'єм електронних продажів склав лише 67 млрд рублів. В 2009 г. електронну торгівлю в своїй практиці використовували тільки 13 оптових організацій [4, с. 63].

В третьих, можна відзначити *низьку ефективність здійснення посередницьких функцій* між виробником і споживачем.

Невисокий рівень організації товародвиження в межах країни підтверджує коефіцієнт звенності, який розраховується як відношення валового товарооборота до розничного. Коефіцієнт звенності товародвиження в Республіці Беларусь за останні 10 років характеризувався великим розбросом значень (см. рисунок 6).

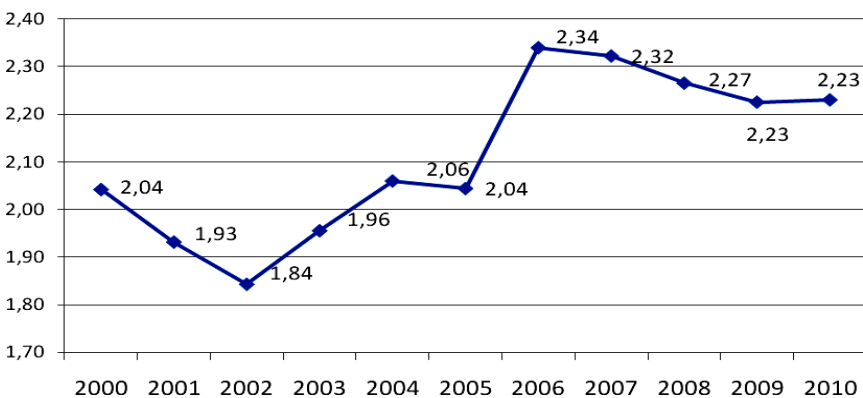


Рис. 6. Динаміка зміни коефіцієнта звенності в Республіці Беларусь

Если в 2002 г. коэффициент звенности дошел до своего минимума за последние 10 лет в 1,84, то в 2010 г. – составил уже 2,23 [собственная разработка по дан-

ным Национального статистического комитета Республики Беларусь]. Увеличение количества посредников между товаропроизводителем и потребителем ведет к значительному увеличению цены за счет повторной реализации товаров. Расчеты исследователей свидетельствуют, что каждое посредническое звено увеличивает конечную цену потребителя на 5-10% [5, с. 47]. В результате уменьшается конкурентоспособность продукции, снижается прибыль предприятий-изготовителей и предприятий, участвующих в цепи поставок.

В-четвертых, наблюдается *измельченность оптовых организаций*. По данным Национального статистического комитета в 2009 г. количество малых предприятий с численностью персонала до 100 человек составляло 98,5% всех организаций оптовой торговли. Их оборот превышал 76% общего товарооборота. При этом число микропредприятий с численностью до 15 человек достигло 87% от общего числа, а их товарооборот – 26,7%.

По результатам 2010 г. характеристики следующие: количество малых предприятий – 91,7%, их оборот – 71,4%; для микропредприятий – соответственно 74,2% и 24,2%.

Таким образом, преобладающим (более 70%) типом организаций оптовой торговли являются микропредприятия. Они, как правило, не располагают широкими складскими площадями для хранения товаров, а также для обеспечения дополнительного сервиса (фасовка, маркировка, штрих-кодирование и т.д.). В силу малых масштабов деятельности оптовый товарооборот данной группы – около 25%. В то же время крупные и средние предприятия, составляя менее 10% общего количества организаций оптовой торговли, обеспечивают оборот, равный порядка 30% общего оборота оптовых организаций. Именно эти предприятия оптовой торговли должны быть доминирующими на рынке, т.к. они имеют возможности качественно выполнять функции оптовой торговли в рамках государства, в целом, и отдельного региона, в частности.

В-пятых, наблюдается *низкая эффективность использования запасов*.

Если говорить об объемах запасов на предприятиях оптовой торговли, то динамика их изменения за последние 10 лет, как и динамика товарооборота, положительная (см. рисунок 7).

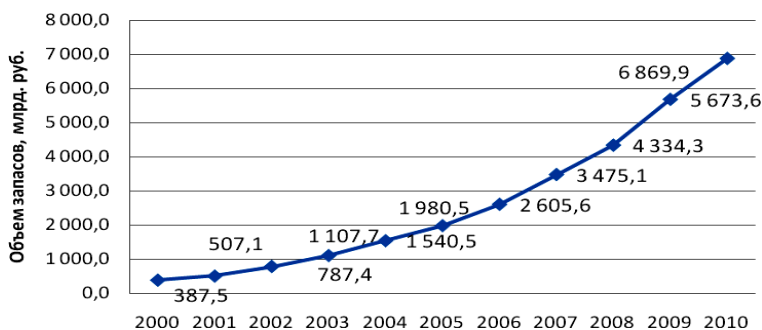


Рис. 7. Динамика изменения объемов запасов на предприятиях оптовой торговли Республики Беларусь

Для того чтобы дать качественную оценку этой динамике и устранить влияние инфляционных процессов, возьмем за базу сравнения объем товарооборота (см. рисунок 8).



Рис. 8. Сопоставление объемов товарооборота и запасов предприятий оптовой торговли по годам

Сопоставление объемов показателей дает основание заключить, что т.к. с 2000 г. темпы прироста запасов на предприятиях оптовой торговли соответствуют темпам прироста товарооборота и соотношение остается практически неизменным, следовательно, начиная с 2000 г., повышение эффективности использования запасов не наблюдается.

Эффективность управления запасами напрямую влияет на объемы свободных оборотных средств, степень удовлетворенности оптовых покупателей, а, следовательно, на прибыльность работы и имидж организации.

Указанные проблемы являются слагаемыми низкой конечной эффективности хозяйственной деятельности оптовых организаций.

Значения рентабельности продаж в среднем по стране приведены на рисунке 9.

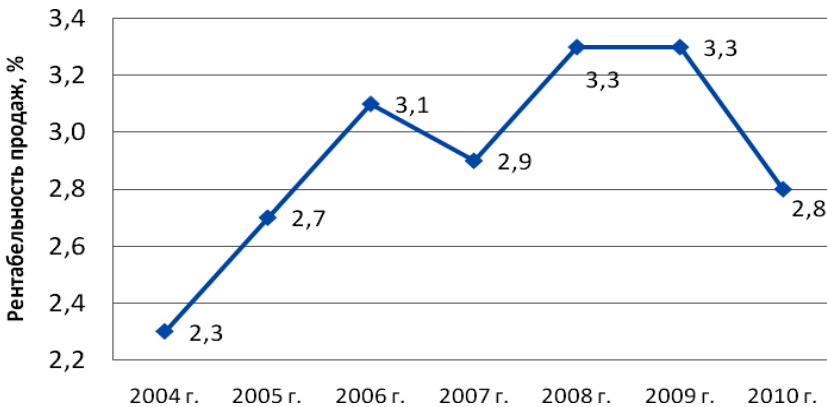


Рис. 9. Средняя рентабельность продаж организаций оптовой торговли

По графику видно, что последние 6 лет рентабельность продаж невысока и колеблется в коридоре (2,7; 3,3) процентов.

По данным Национального статистического комитета доля рентабельных организаций в опте, начиная с 2004 г. показывает стабильную тенденцию к увеличению. Так если в 2004 г. доля рентабельных организаций составляла 78,5%, то в 2010 г. – 91,2%. Снижается также доля убыточных предприятий: в

2004 г. их было 18,1% от общего числа оптовых организаций, в 2010 г. – лишь 4,8%¹.

Однако сигналом недостаточной эффективности деятельности оптовых предприятий является высокая доля сданных в аренду складских площадей (см. рисунок 10).

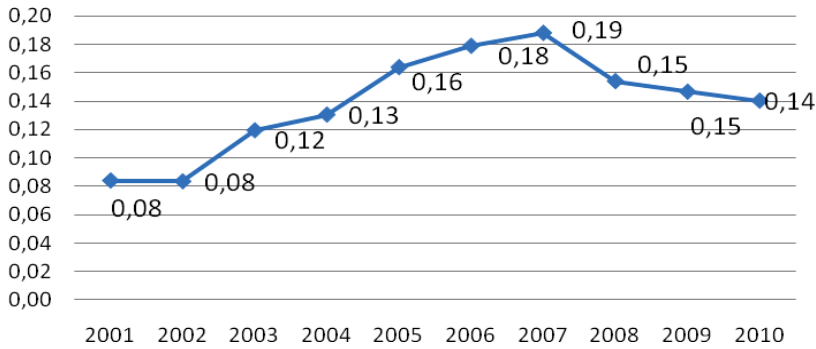


Рис. 10. Дынаміка змянення часткі складскіх плошчаў, сданных оптавымі арганізацыямі ў арэнду

Хотя с 2007 г. и наблюдается постепенное снижение данного показателя, его значение все еще высоко – 14%. В 2001 г. доля площадей, сдаваемых в аренду, была почти в 2 раза меньше и составляла 8,4%. Высокое значение этого показателя свидетельствует о том, что в сложных условиях усиления конкуренции со стороны товаропроводящих сетей производителей и оптовых структур предприятий розничной торговли, оптовые предприятия используют такой путь сохранения экономической эффективности функционирования как сдачу складского имущества в аренду. В результате значительного удельного веса такой непрофильной деятельности оптовая торговля теряет возможность использовать преимущества эффекта масштаба, при котором за счет увеличения товарооборота снижаются издержки на единицу продукции, уменьшается потребность в оборотных средствах, увеличивается возможность воздействия на поставщиков товаров в результате налаживания долгосрочных связей.

Такой видится картина функционирования оптовой торговли в Республике Беларусь на данный момент.

На наш взгляд, текущие сложности в оптовой торговле вызваны двумя блоками причин. С одной стороны, они порождены глобальными закономерностями развития рынка. Во-первых, глобализацией экономики, которая приводит к появлению на национальных потребительских рынках все большего количества иностранных участников, в том числе и транснациональных структур, зачастую более конкурентоспособных за счет применения неоднократно проверенных на практике технологий и реализации эффекта масштаба. Во-вторых, это связано с безусловным переходом к рынку покупателя. Ведущую роль на рынке начал играть не производитель, а покупатель продукции, который и диктует свои требования, что вызывает необходимость соответствующей перестройки экономики, в целом, и оптовой торговли, в частности.

¹ Доля рентабельных (нерентабельных) организаций рассчитывается по показателю рентабельности продукции, доля прибыльных (убыточных) организаций – по рентабельности продаж.

С другой стороны, проблемы развития оптовой торговли связаны с особенностями развития рынка в нашей стране в целом, и подходами к организации хозяйственной деятельности на предприятиях, в частности. На сегодняшний день основными формами собственности предприятий оптовой торговли являются частная, государственная и иностранная. Доминируют на рынке частные организации оптовой торговли (см. рисунок 11).



Рис. 11. Распределение оптового товарооборота по формам собственности в 2004 и 2010 гг.

Статистика подтверждает, что оборот оптовых организаций государственной формы собственности неуклонно снижается и на 1 января 2011 г. составлял лишь 7,6% от общего оборота оптовых организаций, товарооборот же частных организаций преобладал, и достиг на тот же момент 85%. Таким образом, именно частные организации составляют ядро системы оптовой торговли в нашей стране. Они образуются либо путем разгосударствления либо путем образования новых хозяйствующих субъектов. Но, к сожалению, часто при первом случае меняется только форма собственности, а методы ведения бизнеса остаются прежними, административными, а при втором случае велика вероятность, что будет использоваться технология “купил-продаю”, т.е. примитивная перепродажа товаров, приносящая скорейшую выгоду в краткосрочном периоде. И в том, и в другом варианте преобладают случаи, когда руководство не может, не хочет или не знает как внедрять прогрессивные методы ведения бизнеса и таким образом повышать эффективность деятельности. Однако даже при желании высшего руководства перемен и готовности к ним из-за малых объемов деятельности и низкой рентабельности свободных собственных средств для инвестирования не остается. А у малых предприятий возможности получить кредиты в банке, т.к., как правило, они не имеют залога, невелики. Аналогично дело обстоит и с вопросом получения субсидии или дотаций от государства. Поэтому малые предприятия инвестируют в складское хозяйство или программное обеспечение в ограниченных объемах, что в конечном счете понижает их конкурентоспособность. И получается замкнутый круг.

Чтобы его разорвать, необходимо устранить основные препятствия. К ним, на наш взгляд, относятся: 1) невысокий уровень компетентности руководителей в вопросах логистики; 2) измельченность предприятий оптовой торговли; 3) недостаток инвестиционных ресурсов.

Определенные шаги в этих направлениях предпринимаются. Ежегодно проводятся республиканские и международные форумы, конференции и семинары по логистике; ведущие вузы и другие образовательные учреждения страны предлагают широкие возможности по получению образования по данной специальности (БГУ, БГЭУ, БНТГ, БелГУТ, ГрГУ им. Я. Купалы) или прохождению курсов

(Apply Logistic, Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ и др.). Изучение современных методов хозяйствования и логистики в частности позволяет обнаружить и использовать резервы повышения эффективности на предприятии.

Для решения второй проблемы на государственном уровне раз в 5 лет разрабатываются программы развития внутренней торговли; подведомственным торговым организациям доводятся планы вышестоящими учреждениями, также в 2008 г. была разработана Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. В рамках последней предполагается создание двухуровневой сети оптово-логистических центров республиканского и регионального уровня. Одним из способов создания таких центров является модернизация и переоборудование существующей складской недвижимости, под которой, в первую очередь, подразумевается складское хозяйство оптовых организаций. Этот факт дает основания ожидать в будущем перестройки работы многих организаций оптовой торговли в сторону осуществления функций логистических центров. Еще одним последствием реализации Программы предполагается сокращение числа мелких и средних оптовых организаций, “не способных выдержать конкуренцию с крупными оптовыми структурами” [1]. Однако на сегодняшний день наблюдается замораживание строительства логистических центров, поэтому ожидать результатов осуществления данной программы можно только в среднесрочной перспективе.

Другим способом решения проблемы измельченности оптовых организаций могут стать механизмы слияния и поглощения, однако, интеграционные процессы такого типа пока не распространены в нашей стране.

Расширение, которое является естественной стадией развития любого прибыльного предприятия, при отсутствии собственных средств может также осуществляться за счет привлечения инвестиционных ресурсов. Для мелких предприятий, у которых нет в наличии достаточного залогового имущества для получения банковского кредита, в текущих условиях наиболее вероятным является получение средств от инвестора, в качестве которого могут выступать, в том числе, и контрагенты оптового предприятия – поставщики или розничные магазины. Также возможно привлечение капитала через выпуск акций. Решение проблемы по привлечению инвестиционного капитала для мелких предприятий является крайне сложной задачей, поэтому необходима активизация помощи государства в данной сфере, в том числе, и путем упрощения процесса выдачи субсидий на беспроцентной основе и помощи в привлечении инвесторов, в том числе зарубежных. Некоторые шаги в этом направлении ведутся. В частности, активизировалась работа по оказанию поддержки малому и среднему бизнесу после принятия Директивы № 4 “О развитии предпринимательской инициативы и стимулирования деловой активности в Республике Беларусь”, расширяется сотрудничество банковского сектора с предприятиями малого и среднего бизнеса, принимаются новые законодательные акты, создающие условия для привлечения инвестиций: утверждены положения об обществах взаимного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства и учреждениях финансовой поддержки предпринимателей. Помимо этого, в целях развития системы микрофинансирования в Минске создается гарантийный фонд поддержки предпринимательства, который должен обеспечить доступ к кредитным ресурсам банков при недостаточности залогового обеспечения [6, с. 56].

В целом необходимым условием решения текущих проблем в оптовой торговле является перестройка мышления управленцев в данной сфере, повышение

уровня их компетентности в вопросах современных методов управления торговым предприятием, в том числе, и с использованием логистических принципов. Также необходимо расширение поддержки государства малому предпринимательству в сфере привлечения инвестиционного капитала и гибкая реализация всех запланированных мероприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 29 августа 2008 г., № 1249 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
2. **Костенко, Д.** Неопознанные возможности торгового софта / Дарья Костенко // Экономическая газета. – 2010. – № 66. – С. 24.
3. Программа развития внутренней торговли Республики Беларусь на 2006 – 2010 годы : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 27 июля 2006 г., № 941 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
4. **Гаврилова, Г.** О развитии оптовой торговли Республики Беларусь в 2009 году / Галина Гаврилова // Статистика Беларуси. – 2010. – № 2. – С. 61–66.
5. **Паньшин, Б.Н.** Сбыт товаров в условиях низкого спроса / Борис Николаевич Паньшин // Товаропроводящая сеть Республики Беларусь. – 2009. – № 1. – С. 41–48.
6. **Сац, Л.** Кредит на развитие / Л. Сац // Экономика Беларуси. – 2011. – № 2. – С. 54–60.